L’étude de marché

**Définition :**

Collecter et analyser les informations

Identifier les caractéristiques du marché

* Environnement
* Offre
* Demande

**Objectifs :**

* Évaluer le marché
  + Clients
  + Besoins
  + Agissements
  + Estimations
* Vérifier faisabilité viabilité
  + Le projet plait il ?
* Éviter risques d’échec
  + Prévoir concurrence
  + Mettre en place des mesures pour s’insérer dans le marché

**Micro-environnement :**

4 facteurs liées à cet environnement :

* Client, raison de vivre de l’E
* Fournisseurs, l’entreprise va dépendre d’eux
* Concurrence, menace immédiate
* Distributeurs, mettent en contact avec le client

**Macro-environnement :**

* Analyse via Pestel :

Politique

Économique

Socio-culturel

Technologie

Écologique

Législatif

**Analyse SWOT** : Forces, faiblesse, opportunités et menaces

But : conclusion d’une analyse interne et externe de l’E

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Facteurs | + | - |
| Internes | Forces :  Endettement du groupe nul  Partenaire festival de Cannes | Faiblesses : CA a progressé de 2.5%, <4% du marché |
| Externes | Opportunités :  Marché en Afrique | Menaces : Concurrences en ASIE |

**Étude quantitative & Qualitative**

*Quantitative*

Meilleure compréhension du marché, info sur les clients potentiels.

Sondage

*Qualitative* : Infos précises / meilleure compréhension

3 types d’études :

* Réunion de groupe
* Entretien individuel
* Observation

Business plan

Il doit présenter l'ensemble des actions qui seront conduites par l'entreprise (où elle va), les moyens utilisés pour y parvenir (comment elle y va) et la période estimée pour atteindre les objectifs fixés.

Démontrer la viabilité du projet pour le financer

Grands axes :

* Exécutive Summary
  + Condensé du business plan.
  + Il présente les points clés de votre projet afin de permettre aux investisseurs potentiels d'en avoir rapidement une idée globale
  + Document synthétique
  + Vision d’ensemble
  + « Porte d’entrée » du business plan
* Présentation du projet :
  + Présentation de l’équipe
  + Humaniser le projet
* Analyse du marché
  + Concurrence
  + Clientèle
* Stratégie marketing
  + Définition des objectifs dans le temps
  + Prix, communication, logistique de production

Bonne communication pour un meilleur financement :

* Meilleure innovation
  + Outil essentiel à la création d’entreprise
  + Outil de référence pendant le projet
* Plus grande chance d’obtenir des financements
  + Convaincre les investisseurs
  + Mettre en valeur le projet

**Business plan => accroître le financement de l’innovation**

**Analyse du marché => Projet innovante et viable**

**Stratégie marketing => meilleur suivi et rassurer les investisseurs**

**Aspects financiers => Projet viable et réalisable.**

L’entrepreneuriat

C’est la création de richesse à partir d’une initiative, innovation.

**Politique mise en place par l’état :**

Objectifs : favoriser l’innovation et inciter à entreprendre

* Stimuler
  + Sensibiliser les jeunes et les femmes
  + Création de programmes d’aide au lancement
* Simplifier
  + Création d’E
  + Démarches
  + L’investissement
* Aider
  + Accompagner les entrepreneurs
  + Mutualiser les moyens

Aide et financement de l’entrepreneuriat

* Aide à la reprise et à la création d’entreprise versée par pôle d’emploi
* Prêt d’honneur à taux 0, coup de pouce pour les entreprises n’ayant pas de fonds propres :

2000 à 10000€

* Crédit solidaire : jusqu’à 10 000€

Pour ceux qui n’ont pas eu accès au prêt bancaire.

* Aides fiscales le crédit d’impôt recherche (CIR)
* Le statut de Jeune Entreprise innovante (JEI)

Bénéfices pour l’économie du pays

* Activité génère des revenus, nouveaux produits & services
* Création d’emploi et attractivité des entreprises
* Pouvoir d’achat et accroissement de la richesse
* Sources de taxe et assiette fiscale

Conclu : Politique dans le but d’aider les futurs entrepreneurs : 13 milliards d’investissement destinés à l’innovation.

Capital- Investissement

**Objectifs :**

* Aide les jeunes E innovante à se développer
* Société de capital investissement : apport en capital/aide en management auprès de ces E.

**Différence Europe/Usa :**

* Type de société (capitative/indépendante)
* Objectifs de syndication (partage de risque/expertise)

Capital investissement constitué de :

* Capital risque
* Capital développement

Aide indirect des acteurs publiques :

* Réduire les taxes sur les entreprises innovantes, de petites tailles.
* Définition d’un cadre réglementaire
* Valorisation du statut d’entrepreneur

Aides directes des acteurs publiques

* Accorder des financements directement aux E
* Fond hybride
* Objectifs différents /rapport aux acteurs privés

Private equity : Meilleur rendement que les placements financiers, exonération d’impôts, essentiel pour la capacité d’innovation.

Les méthodes de financement des jeunes E innovantes (JEI)

E innovante = PME, temps d’existence de moins de 8 ans. Volume minimal de dépense de recherche :

2 modes de financement :

* Banque
* Société de capital risque
  + Participation au capital-> actions

Hypothèse du modèle :

Financement initial :

Financement interne

Aides publiques

4 temps :

* La firme s’adresse à la banque
* La firme son profit espéré à l’aide du financement bancaire et par capital-risque : La firme choisit son mode de financement
* Mise en œuvre du projet
* Observation du résultat

Financement bancaire

La banque attribue un taux d’intérêt du prêt et également un collatéral prélevé en cas de faillite de la firme.

**Taux d’intérêt dépend de :**

* Garanties
* Asymétries d’information : la banque n’est pas experte, elle peut sous-estimer le risque
* Caractérisation de l’entreprise

**Financement avec société capital-risque**

* Financement en échange d’une partie du capital de l’entreprise
* Apporte une expertise à l’entreprise

La firme peut envisager ce financement si :

* Profit attendu avec ce financement est non négatif
* Si la société capital risque obtient une part suffisante pour couvrir le coût de son expertise et le coût de son propre financement.

**Observations empiriques**

* Risque faible : financement par prêt bancaire optimal
* Les firmes préfèrent recourir au financement interne
* L’apport en fond propres u capital risque s’avère optimal pour les projets nécessitant un financement externe d’un montant important
* L’apport de garanties par l’entrepreneur favorise le financement externe du projet. Prêt bancaire est optimal.

**Modèle** :

* Fonder sa firme : Financement initiaux apportés par lui-même
* Investisseurs : apport en fond propre, garanties insuffisantes pour la banque
* Dev Activité : prêt bancaire est maintenant possible.

Investisseurs ont un rôle important : financement possible si probabilité de réussite suffisante, plus risqués que pour les banques.

La dynamique du financement de l’innovation

Aides financières :

CIR : Crédit d’impôt recherche

* Éligibilité ? -> originalité & savoir-faire développés lors du projet

Secteur public : Intégrer la recherche publique, encourager

Secteur privé : Stimuler la recherche privée, statut JEI ; pôle de compétitivité, forum de l’innovation, protection de la propriété intellectuelle.

**Décision dans un environnement incertain**

Décisions influencées par la moyenne des recettes

Analyse du type de projet

Recherche de fournisseurs spécialisés qui comprendront les risques.